



**ANALISIS PENGARUH PROMOTIONAL MIX
TERHADAP VOLUME PENJUALAN PADA
PT. SUN MOTOR JEMBER**

SKRIPSI

Oleh :

SETIYO NUGROHO
NIM. 040810291071

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS JEMBER**

2007

PERSEMBAHAN

Alhamdulillah Ya Robilalamin

Akhirnya satu diantara harapan ini telah kugapai keberhasilan ini
kutitih dengan segenggam perjuangan dan do'a.

Kini hadir sebagai salah satu anugerah yang patut aku syukuri.

Semoga ini bisa menjadi awal yang memberi harapan dan semangat
untuk meraih yang selanjutnya.

Kupersembahkan karya sederhana ini teruntuk: Kedua orang tuaku Bapak
H. Djaelani dan Hj. Ibu Lilik Susantiningasih dengan segala do'a, kasih sayang,
pengorbanan lahir batin yang tiada ternilai dengan apapun.

Akan tetap kunantikan do'a dan kasih sayang kalian untukku
menggapai keberhasilan selanjutnya.

Kakakku Yusma dan Yeni Purwandari yang tak henti menyemangati meski
berbeda, namun itulah yang membuat
kita menjadi saudara yang satu.

Sahabat-sahabatku Septin, Diah, Lia, Dian, Brondonk, Yayak, Wawan, Nawi,
(P2185R), Keluarga Besar CPM yang selalu setia memberi dukungan dan
kebahagiaan.

Saudaraku, Kakakku, Temanku, Sahabatku, Kekasihku yang selama ini masih
kutunggu dan kucari, terima kasih
cinta dan kasihmu. Perasaan ini begitu besar untuk kuat berjalan sendirian
tanpa harus kamu ada.

MOTTO

*Sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan, maka apabila kamu telah
Selesai dari suatu urusan kerjakanlah yang lain dengan Sungguh-sungguh
Dan hanya kepada Allah-lah hendaknya kamu berharap*

(QS. Al-Insyirah : 5-9)

*Bulatkan tekad, sempurnakan ikhtiar, namun hati harus tetap menyerahkan
segala keputusan dan kejadian terbaik kepada Allah SWT dan siapkan mental
kita untuk menerima apapun yang terbaik menurut ilmu Allah SWT.*

(QS. Al Insyirah)

ABSTRAKSI

Penelitian dengan judul “Analisis Pengaruh Promotional Mix Terhadap Volume Penjualan Pada PT. Sun Motor Jember” dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui seberapa besar promosi yang dilakukan perusahaan berpengaruh terhadap volume penjualan, serta untuk mengetahui variabel *promotional mix* yang memiliki pengaruh yang paling dominan terhadap volume penjualan (Rp).

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian deskriptif, dimana untuk menentukan tingkat pengaruh dari masing-masing variabel biaya promosi terhadap penjualan digunakan analisis Regresi Linier Berganda sedangkan untuk mengetahui berapa besarnya presentasi (%) sumbangan masing-masing variabel biaya promosi terhadap naik turunnya penjualan secara serentak digunakan analisis Determinasi Berganda. Kemudian digunakan pengujian F-test untuk menguji koefisien secara keseluruhan. Sedangkan untuk mengetahui variabel biaya promosi yang memiliki pengaruh paling dominan terhadap penjualan digunakan analisis Korelasi Parsial serta dilakukan pengujian T-test untuk menguji masing-masing koefisien pada persamaan regresi.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengaruh variabel promotional mix terhadap volume penjualan (Rp) mobil Mitsubhisi secara serentak sebesar 46,4%. Serta berdasarkan hasil pengujian koefisien regresi dari variabel bebasnya secara bersama-sama terhadap penjualan dengan menggunakan uji-F dapat dikatakan mempunyai pengaruh yang nyata terhadap penjualan. Sedangkan untuk variabel biaya promosi yang mempunyai hubungan paling dominan terhadap volume penjualan adalah variabel *personal selling* sebesar 4,053.

Kesimpulan dari hasil penelitian dan analisis data menunjukkan bahwa PT. Sun Motor Jember hendaknya mengembangkan kegiatan promosinya dengan harapan keuntungan penjualan mobil Mitsubhisi Jenis FE-120PS, L300PU, L300MB, akan lebih besar sehingga mempunyai dampak yang berkelanjutan terhadap penjualan. Selain itu juga diperlukan adanya keseimbangan antara kegiatan variabel-variabel promosi yang dilakukan oleh PT. Sun Motor Jember sehingga diharapkan dapat meningkatkan keuntungan penjualan mobil secara kontinyu.

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur Alhamdulillah kehadirat Allah SWT dengan segala kebesaran dan kemurahannya telah melimpahkan rahmat, hidayah dan innayahNya, sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas skripsi ini sebagai salah satu kewajiban untuk mendapatkan gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Universitas Jember.

Penulis menyadari adanya uluran tangan dan bantuan banyak pihak sejak dari awal hingga berakhirnya penulisan skripsi ini, baik berupa petunjuk dan saran baik moril maupun materiil. Untuk itu pada kesempatan ini penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang setulusnya kepada:

1. Bapak Drs. Sarwedi selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Jember.
2. Dra. Diah Yulisetiarni, MSi dan Drs. Sunardi, MM selaku Dosen Pembimbing yang telah banyak memberikan bimbingan dan pengarahan dalam penyusunan skripsi ini.
3. Bapak Dr. Hari Sukarno, MM selaku Dosen Wali yang telah banyak memberikan nasehat dan pengarahan bagi penulis selama menjadi mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Jember.
4. Bapak dan Ibu Dosen di Fakultas Ekonomi yang telah menyampaikan berbagai ilmu materi.
5. Bapak Lucky Gunawan selaku Manajer PT. Sun Motor Jember atas kesediaannya yang telah memberikan ijin penelitian.
6. Ibu Anik Sri Winarni selaku staf bagian pemasaran atas bantuan dan kejasamanya dalam memberikan keterangan-keterangan yang berkaitan dengan penelitian.
7. Bapak H. Djaelani dan Hj. Ibu Lilik Susantiningsih tercinta yang selalu mendoakan, memberi semangat dan bimbingan dengan kasih sayang.
8. Kakak-kakakku Yusma, Yeni dan si kecil Hammam, Hiban yang memberi dorongan untuk cepat menyelesaikan skripsi ini.

9. Sahabat-sahabatku, Septin, Diah, Lia, Dian, Brondonk, Ican, Tiex, Wa2n, Rully, Nawi, (P 2185 R) Bambuleo, dan Keluarga Besar CPM yang telah banyak memberikan spirit dan kebahagiaan bagi penulis.
10. Teman-teman Manajemen NR '04 terima kasih atas kekompakannya.
11. Teman-teman lain yang juga telah membantu yang tidak dapat saya sebutkan satu per satu.

Semoga segala bantuan dan kebaikan yang telah tercurahkan ini mendapatkan imbalan yang setimpal dari Allah SWT. Amien.

Mengingat keterbatasan pengetahuan dan pengalaman, maka penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan. Untuk itu dengan penuh keterbukaan penulis menerima kritik dan saran untuk perbaikan skripsi ini. Akhir kata penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi para pembaca.

Jember, Juli 2007

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	iv
HALAMAN MOTTO.....	v
HALAMAN ABSTRAKSI	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiv
BAB I . PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Perumusan Masalah	3
1.3 Tujuan Penelitian.....	3
1.4 Manfaat Penelitian.....	4
1.5 Batasan Masalah	4
BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Kajian Teoritis dan Empiris	5
2.1.1 Pengertian Pemasaran.....	5
2.1.2 Sistem Komunikasi Pemasaran.....	6
2.1.3 Pengertian dan Definisi Promosi.....	6
2.1.4 Tujuan Promosi.....	7
2.1.5 Pelaksanaan Rencana Promosi.....	9
2.1.6 Promotional Mix.....	10
2.1.6.1 Periklanan.....	10
2.1.6.2 Personal Selling.....	16
2.1.6.3 Promosi Penjualan.....	18
2.1.6.4 Publisitas.....	21

2.1.7 Hubungan Antara Penjualan Dengan Promosi.....	22
2.1.8 Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Melakukan Promosi	23
2.1.8.1 Dana.....	23
2.1.8.2. Jenis Produk.....	23
2.1.8.3 Sifat Pasar.....	23
2.1.8.4 Tahap-tahap Dalam Siklus Kehidupan Barang...	24
2.2 Tinjauan Hasil Penelitian Sebelumnya.....	26
2.3 Hipotesis	29
BAB 3. METODE PENELITIAN	30
3.1 Rancangan Penelitian	30
3.2 Metodologi Penelitian	30
3.2.1 Jenis Data	30
3.2.2 Metode Pengumpulan Data	30
3.3 Definisi Variabel Operasional	31
3.4 Metode Analisis Data.....	32
3.4.1 Analisis Regresi Linier Berganda	32
3.4.2 Analisis Determinansi Berganda.....	33
3.4.3 Uji F.....	33
3.4.4 Analisis Determinansi Parsial.....	34
3.4.5 Uji t.....	35
3.4.6 Uji Ekonometrik.....	36
3.6 Kerangka Pemecahan Masalah.....	38
BAB 4. HASIL DAN PEMBAHASAN	40
4.1 Gambaran Umum PT. Sun Motor Jember.....	40
4.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan.....	40
4.1.2 Stuktur Organisasi Perusahaan.....	41
4.1.3 Personalia Perusahaan.....	45
4.1.4 Kegiatan Usaha.....	46
4.1.5 Aspek Pemasaran.....	48
4.2 Metode Analisis Data	53
4.2.1 Analisis Regresi Linier Berganda.....	53
4.2.2 Analisis Koefisien Determinasi Berganda	54

4.2.3 Pengujian Hipotesis Regresi Secara Simultan Uji F.....	54
4.2.4 Analisis Koefisien Determinasi Parsial.....	55
4.2.5 Pengujian Hipotesis Koefisien Regresi Secara Individu Dengan Uji t.....	56
4.3 Pembahasan.....	57
4.3.1 Interpretasi Koefisien Regresi Linier Berganda Variabel Dependen.....	57
4.3.2 Interpretasi Terhadap Variabel Independen.....	58
4.3.3 Pengujian Analisis Ekonometrik.....	60
BAB 5. SIMPULAN DAN SARAN.....	63
5.1 Simpulan.....	63
5.2 Saran.....	64
DAFTAR PUSTAKA	65
LAMPIRAN.....	66

DAFTAR TABEL

Tabel :	Hal
4.1. Data karyawan pada PT. Sun Motor Jember Tahun 2006.....	45
4.2 Harga Penjualan Truk Mitsubhisi Pada PT. Sun Motor Jember.....	47
4.3 Biaya Periklanan Mobil Pada PT. Sun Motor Jember.....	49
4.4 Biaya Personal Selling Pada PT. Sun Motor.....	50
4.5 Biaya Promosi Penjualan Pada PT. Sun Motor.....	51
4.6 Penjualan Mobil Pada PT. Sun Motor Jember.....	52
4.7 Rekapitulasi Analisis Pengaruh Promotional Mix Terhadap Volume Penjualan Pada PT. Sun Motor Jember.....	53
4.8 Hasil Perhitungan Uji-F.....	54
4.9 Rekapitulasi Hasil Koefisien Parsial Variabel X Terhadap Variabel Y Pada PT. Sun Motor Jember.....	55
4.10 Rekapitulasi Hasil Uji t Variabel X Terhadap Variabel Y Pada PT. Sun Motor Jember.....	56

DAFTAR GAMBAR

Gambar :	Hal
3.1 Kurva F-Test.....	34
3.2 Kurva t-Test	35
3.3 Kerangka Pemecahan Masalah.....	38
4.4 Struktur Organisasi PT. Sun Motor Jember.....	42
4.5 Kurva uji F-Test.....	54

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran:	Hal
1. Daftar Pertanyaan.....	66
2. Data Harga Penjualan.....	68
3. Data biaya iklan (X_1),.....	69
4. Data biaya Personal selling (X_2),.....	70
5. Data biaya Promosi penjualan (X_3),.....	71
6. Data Penjualan Mobil (Unit).....	72
7. Data Pengujian Regresi Linier Berganda.....	73
8. Hasil SPSS 10.00 Regresi Linier Berganda.....	74
9. Daftar Tabel T.....	78
10. Daftar Tabel Durbin Watson.....	79
11. Daftar Tabel F.....	80
12. Surat Izin Penelitian Pada PT. Sun Motor Jember.....	81